

Wydział Łódź

Decyzja... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

Decyzja... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

Decyzja... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

Decyzja... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

Decyzja... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

Opowiedział Władysław Doleżał

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

CZY PRZEDSIĘBIORSTWA POTRAFIĄ EKSPORTOWAĆ?

MARIAN GORYŃIA, WISŁAW J. OTTA

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

Potencjał kadrowy... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

Potencjał techniczny... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W... Wydział Łódź... Wydział Łódź...

W drodze sądowej wydana lokalem przez wydział sądu, który nie przysłałby składowi węgłom najemcy uwzględnienie do załatwienia lokala.

Z motywu rozstrzygnięcia Sądu Najwyższego wynika m. in. że z chwilą śmierci najemcy w stosunku do lokalu z mocy art. 691 k.c. występuje osoba bliska najemcy, który mieszkał z nim stale, aż do chwili jego śmierci. Wyrok sądowy ustalający wstąpienie w stosunek najemu ma charakter deklaracyjny, gdyż nie musi i powinien spełniać nie przez osobę bliską przesłanek art. 691 k.c.

Proszę ten upoważniając najemcę do lokalu, by osoba, która faktycznie wieła przedmiotem najmu, wydała go chyba za osobę tej przykrości uprawnienia do władania mieszkaniem skutecznego względem najemcy.

W niniejszej sprawie problem sprowadzał się do rozstrzygnięcia, czy pozwolony przyjął skutecznego względem powódki uprawnienie do władania lokalem, przy czym nie podlegała potrzeba oceny legalności decyzji administracyjnej w celu ustalenia, który z tych tytułów jest „silniejszy” i należy dać mu pierwszeństwo, albowiem kandy z nich dotyczył innego zagadnienia prawnego.

Wyrok sądowy potwierdza wstąpienie powódki do stosunku najemu z mocy samego prawa i z akt sprawy nie wynika, by toczyło się postępowanie administracyjne o pozabawienie powódki uprawnień najemcy. Decyzja administracyjna o przekazaniu lokalu do dyspozycji osy i osy w K. także nie zajmuje się upoważnianiem powódki jako najemcy lokalu. Skoro decyzja o przekazaniu lokalu nie pozbawia najemcy uprawnień do lokalu, to brak jest związku między treścią decyzji i sytuacją prawną najemcy lokalu, a w konsekwencji brak jest także podstaw do powoływania się na tę decyzję jako podstawę prawną posiadania lokalu skuteczną wobec najemcy.

Zmiana dysponenta lokalem nie narusza praw najemcy, korzystać z ochrony przewidzianej w art. 65 ust. 1 prawa lokalowego i decyzja o przekazaniu mieszkania jgu z przeznaczeniem na mieszkanie funkcyjne nie upoważnia tej jednostki do fizycznego zajęcia lokalu wbrew woli najemcy, którego uprawnienia do lokalu nie zostały ograniczone ani cofnięte.

Z tych względów udzielono odpowiedzi jak w sentencji uchwały.

Opracował

WŁADYSŁAW DOLEŻAL

Ważnym, występuje nieuczynienie niedobór kadrowy. Ma on w tym przypadku raczej postać bariery kwalifikacji niż liczby. Nie oznacza to, iż pod względem liczbowym nie występuje trudności kadrowe — choć globalnie rozmiar niedoborów nie są dramatycznie duże, to jednak występują duże dysproporcje przestrzennie.

Konieczna jest więc bliższa przyjrzenie się barierze kadrowej w handlu zagranicznym. Istotna jest odpowiedź na pytanie: jakich kwalifikacji brak? Na co to wywodzi się niedostateczny poziom kwalifikacji językowych. Sytuacja w tej dziedzinie można śmiało określić mianem tragedii¹⁾. Rozwiązując ten problem nie można się ograniczać wyłącznie do handlowców, którzy na ogół są między przygotowani pod względem językowym. Ale o powodzeniu działań przedsiębiorstw w handlu zagranicznym decydują przede wszystkim handlowcy. Bardzo dotkliwy, a nie dość eksponowany, jest niedostateczny poziom kompetencji lingwistycznych wśród kadry inżyniersko-technicznej (chodzi o czystość nie o całość tej kadry, lecz o większość). Stanowi to niewątpliwie istotny hamulec wprowadzania do naszej gospodarki postępu technicznego oraz nie pozostałe bez wpływu na negocjowanie i precyzowanie technicznej strony kontraktów, gdzie same umiejętności handlowców nie wystarczają.

Poważny niedobór występuje w kategorii analityków rynku. Wiadomo od dawna, że bez systematycznych badań rynków można co prawda eksportować, ale nie można eksportować efektywnie. Metoda ślepej kury, której trafia się — od czasu do czasu — niarunko, nie jest przydatna w okresie rozstrzygającej się konkurencji międzynarodowej, gdyż ziarnek do przypadkowego trafienia jest coraz mniej. Badania rynku wiążą się oczywiście z koniecznością poniesienia nakładów finansowych, ale nawet gdy środki się znajdują (choć też o nie trudno), to potrzebni są jeszcze fachowcy, którzy je potrafili przeprowadzić.

Nie jest także zadowalająca sytuacja w grupie handlowców. Nie zawsze posiadają oni wystarczającą znajomość techniki handlu zagranicznego, technik negocjacyjnych, prawa obrotu międzynarodowego oraz podstawowe wiadomości towaroznawcze. Wraz z komplikowaniem się towarów i usług będących przedmiotem wymiany międzynarodowej narastają się granice między poszczególnymi, tradycyjnie wyodrębnionymi dziedzinami wiedzy i w związku z tym dobrego handlowca musi cechować pewna wszechstronność.

JAK I system funkcjonowania gospodarki nie sprzyjały wyłączeniu się strategów eksportu. Na skutki tego mamy w handlu zagranicznym więcej kontraktów niż monetarzy z prawdziwego zdarzenia. Wynika to między innymi z następujących przyczyn: przyglądanie się wyrazom krótkiego horyzontu działania, możliwość bezpośrednich ingerencji władz gospodarczych i innych, brak wystarczającej autonomii działania itp.

Potencjał techniczny

Szeroko rozumiany potencjał techniczny obejmuje technologie produkcyjne, handlowe i zarządzania.

Powszechnie wiadomo że w dziedzinie technologii produkcyjnych luka dzieląca naszą gospodarkę od gospodarki krajów wysoko rozwiniętych poszerza się. Dyskusyjne pozostają tylko sposoby mierzenia tej luki, a także jej rozmiar²⁾.

Stosowanie w naszej gospodarce relatywnie przestarzałych technologii produkcyjnych rzutuje na takie elementy konkurencyjności eksportu, jak jakość towaru, poziom nowoczesności itp. Kumulacja wpływu negatywnych czynników (ograniczone możliwości innowacyjne przedsiębiorstw, brak importu technologii, postępująca dekapitalizacja majątku produkcyjnego) doprowadziła w ostatnich latach do wystąpienia negatywnych tendencji jakościowych, których przejawem jest relatywne obniżenie się poziomu technicznego licznych wyrobów (jakość typu), a także absolutny jego spadek (jakość wykonania).

Z punktu widzenia możliwości rozwoju, a nawet utrzymania rozmiarów polskiego eksportu zasymulowane zjawiska są szczególnie niebezpieczne, zwłaszcza że stojmy wobec przelomu technologicznego, na który składają się:

1. Wspomaganie komputerem prac inżynierskich (CAD (computer aided design) — projektowanie; CAE (computer aided engineering) — np. analiza obciążeń, wibracji itp.; CAPP (computer aided process planning) — planowanie procesów technologicznych; CAM (computer aided manufacturing) — automatyczna kontrola procesów).

2. Automatische technologie produkcyjne (roboty, elastyczne systemy produkcji, elastyczne systemy transportu).

Przedstawione w skrócie zmiany wywarą najprawdopodobniej bardzo istotny wpływ na sytuację konkurencyjną na rynkach światowych. Wpływ ten będzie się przejawiał poprzez:

— możliwość znacznej redukcji kosztów, co doprowadzi do zaostreżenia się konkurencji ogólnej;

— wzrostu zamówień, a tym samym będący mogli się z nim porównać, to oczywiście nie będziemy mogli tym samym sprostować i zrealizować kontraktów.

Kolejnym elementem potencjału technicznego jest technika zarządzania. Tendencja światowa w tej dziedzinie zostały już dobrze zidentyfikowane i opisane. Pozostają więc się im podporządkować. W rozwoju techniki zarządzania decydującą rolę odgrywa i odgrywać będzie informatyzacja i informatyzacja. Ogromną szansę postępu w tej dziedzinie stworzyło zastosowanie mikrokomputerów, przede wszystkim ze względu na ich relatywną taniość oraz łatwość posługiwania się.

Jak się szacuje, import sprzętu komputerowego na rynek polski osiągnął znaczne rozmiary. Wyda się jednak, że w dużej części przedsiębiorstwa zakupy komputerów są raczej wyrazem panującej mody niżeli skutkiem faktycznego występujących potrzeb usprawnienia zarządzania. Część z nich to komputery „zabawkowe”, nie nadające się lub mające ograniczony zakres zastosowań profesjonalnych. Gorzej przedstawia się sytuacja w dziedzinie komputerów profesjonalnych, których podaż nie jest w pełni wystarczająca, a ponadto w przedsiębiorstwach brakuje kadry przygotowanej do obsługi i korzystania z komputerów oraz występują poważne niedobory w oprogramowaniu.

Trzecim elementem potencjału eksportowego przedsiębiorstw, obok kadrowego i technicznego, jest potencjał metodyczny. Sprowadza on się do szeroko rozumianych umiejętności, know-how, które mogą być przydatne w przygotowaniu i realizacji operacji eksportowych i tych które współokreślają ich efektywność. Wyróżnić tu można umiejętności operacyjne i umiejętności zarządzania.

Umiejętności operacyjne wykorzystują się przy produkcji eksportowej i prowadzeniu działań handlowych. Często ich poziom jest pozytywnie skorelowany ze „staniem eksportowym” przedsiębiorstwa. Duższy stał pozwala na osiągnięcie korzyści wynikających z krzywej doświadczenia i krzywej uczenia się. Istnieje w naszym kraju pewna grupa produkcyjnych przedsiębiorstw, które są ustabilizowanymi, poważnymi eksporterami. Wyróżniły one unikalne umiejętności produkcyjne, które dają im przewagę konkurencyjną w skali międzynarodowej. Do grupy tej należą producenci szynki, wódek czy nawet silników okrętowych. Niestety, liczba eksporterów w skali kraju jest mała, a strukturę podmiotową eksporterów cechuje wysoki stopień koncentracji.

W porównaniu z operacyjnymi umiejętnościami produkcyjnymi,

niepoderżona (będą najsilniejszą) oraz została wprowadzona skuteczną motywacją („będą chętni”), to nie jest powiedziane, że przedsiębiorstwa potrafią prowadzić ekspansję eksportową na rynkach zagranicznych. Bariery przynajmniej nie wystarczą. Południa i konieczna są przedsięwzięcia wzmacniające potencjał eksportowy przedsiębiorstw. Odnoszą się one w wieloletni do szeroko rozumianych sfery szkoleniowej i oświaty. Wskazane podobnie wydaje się hipoteza, że nawet jeżeli by zostały spełnione wszystkie najważniejsze podłoża przez producentów postulatów, mające doprowadzić do wzrostu eksportu (zwiększenie poprawy zasilenia rzeczowego i finansowego), to i tak istniejące w tej dziedzinie rezerwy zostałyby stosunkowo szybko wyczerpane i duża część przedsiębiorstw stanęłaby przed barierą kompetencji (nie potrafiłby eksportować).

Problemem o kapitalnej wrażliwości jest podniesienie kwalifikacji językowych wszystkich bez wyjątku pracowników, którzy zajmują się produkcją lub sprzedażą eksportową. Niemożliwe jest oczywiście wyselkcionowanie i kształcenie w szkołach wyższych „technologów eksportowych”, „konstruktorów eksportowych” itp. Konieczne byłoby zwiększenie wymiaru, albo raczej podniesienie skuteczności nauczania języków obcych na politechnikach, akademiach ekonomicznych, rolniczych i innych uczelniach przygotowujących kadry dla gospodarki. Na etapie szkoły wyższej nacisk powinien być położony na poznanie języka fachowego, natomiast dobre ogólnie przygotowanie językowe powinny dawać szkoły podstawowe i średnie.

Dla tych, którzy szkoły ukończyli i pracują, należałoby rozszerzyć możliwości i zachęty do zdobywania kompetencji językowych na różnego rodzaju kursach. Trudno dziś wyobrazić sobie dobrego inżyniera, który jest odizolowany od tendencji światowych w jego dyscyplinie dlatego, że nie ma języków. Osobnym, pozostającym do rozwiązania problemem, jest umożliwienie dostępu do obojętnej literatury fachowej.

Należy także zwrócić uwagę na problem kształcenia specjalistów w dziedzinie handlu zagranicznego (z połączeniem nacisku na specjalności sztabowe). Jak to już zaznaczono, szczególnie w niedużych ośrodkach miejskich brakuje pracowników posiadających kwalifikacje z zakresu handlu zagranicznego. W tym świetle co najmniej dziwne wydaje się konsekwentne ograniczanie kształcenia na kierunku ekonomicznym i organizacja handlu zagranicznego na uczelniach pozawarszawskich. Przy-

Wskazane jest jak najlepsza realizacja rozwoju joint ventures w formie współpracy z przedsiębiorstwami zagranicznymi może w stosunku do eksportu wpłynąć na wzrost potencjału eksportowego przedsiębiorstw, gdyż obejmują one transfer technologii produkcyjnych, transfer know-how oraz transfer umiejętności kadrowych.

Kolejny postulowany kierunek działań to wspieranie prac promocyjnych, dotychczasowych i nowych, prowadzonych przez przedsiębiorstwa. Bardzo cenne byłyby opracowanie zestawu operacyjnych metod analitycznych monitoringu zastosowania w takich obszarach jak rynek, finanse, systemy kosztów. Potrzebne byłoby także opracowanie dostosowanego do potrzeb przedsiębiorstw oprogramowania.

Późniejszą drogą prowadzącą do wzmożenia potencjału eksportowego przedsiębiorstw mogłoby być szerokie popieranie przez badawczych podejmujących problematykę funkcjonowania przedsiębiorstw w handlu zagranicznym. Jest to podział tym bardziej na miejscu, że, jak się wydaje, procesy zachodzące w handlu zagranicznym nie są zadowalająco znane. Potrzeba badań, które doprowadziłyby do opracowania teorii zachowania się przedsiębiorstw w handlu zagranicznym. Chodził o tym o taką teorię, do której w pewnym stopniu by odnieść znane powiadanie: „Nie ma nic bardziej praktycznego niż dobra teoria”. Zgodnie z tym należałoby, że wszelkie propozycje, zalecenia i recepty reformatorskie muszą być ugruntowane naukowo. W przeciwnym razie nie będą one miały jakiegokolwiek wpływu praktycznego.

AKO komentarz do powyższego postulatów przytoczymy jeden przykład. W Akademii Ekonomicznej w Poznaniu powstał zespół zajmujący się badaniem zachowań przedsiębiorstw w handlu zagranicznym. Z wielu względów (m. in. kadrowo-etatowych) zespół ten działa na zasadach hobbistycznych. Takie podejście daje dobre wyniki w badaniach kaktusów, lecz wątpliwe, czy jest to dobry sposób na badanie i usprawnianie handlu zagranicznego.

¹⁾ Por. W. J. Ota, Kadry a funkcjonowanie przedsiębiorstw handlu zagranicznego, „Handel Zagraniczny” 1988, nr 1.

²⁾ Por. M. Rulka, Raport o sytuacji Polityka 12/1988.

³⁾ Por. W. Grudzewski, Ocena roli technicznej a zmiany strukturalne w gospodarce, „Gospodarka Planowa” 1984, nr 4.

⁴⁾ Zob. J. R. Meredith, The Strategic Advantages of the Factory of the Future, „California Management Review” vol. XXIX, nr 3, (spring 1987).

⁵⁾ Por. W. J. Ota, Zmiany technologii handlowania a konkurencyjność eksportu, „Handel Zagraniczny” 1988, nr 1-10.

do wra...
narodow...
cji prze...
czej), im...
Inwestyc...
Wedłu...
GKS i...
kolcji p...
na W...
tykułów...
krajów...
EWG...
Turcji...
znajd...
krajów...
żywno...
i mle...
ostatn...
W p...
nalista...
Polski...
muni...
i urz...
portu...
małd...
nie w...
z II...
od I...
w) (P...
Pols...
proc...
byw...
rotó...
nad...
lan...
pr...